

# ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

ГЕОГРАФІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ГЕОГРАФІЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

## СИЛАБУС навчальної дисципліни ПЛАНУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Вид дисципліни (за компонентом ОП):** вибіркова

**Освітньо-професійна програма:** Менеджмент туристичної індустрії

**Спеціальність: 073 Менеджмент**

**Галузь знань: 07 Управління та адміністрування**

**Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)**

**Назва факультету, на якому здійснюється підготовка фахівців за вказаними освітньо-професійними програмами:** географічний

**Мова навчання:** українська

**Розробник:** Єремія Ганна Іванівна, к.г.н., асистент кафедри економічної географії та екологічного менеджменту

**Профайл викладача (-ів)** [https://ecogeo.cv.ua/Єремія-Ганна\\_Іванівна](https://ecogeo.cv.ua/Єремія-Ганна_Іванівна)

**Контактний тел.** 0508561452

**E-mail:** [h.yeremiia@chnu.edu.ua](mailto:h.yeremiia@chnu.edu.ua)

**Сторінка курсу в Moodle**

### Консультації

| Вид консультації    | День проведення | Час проведення |
|---------------------|-----------------|----------------|
| Очні консультації   | понеділок       | 13.00-14.00    |
| Онлайн-консультації | середа          | 16.00-17.00    |

### **1. Анотація дисципліни (призначення навчальної дисципліни).**

Дисципліна «Планування туристичної діяльності підприємств» спрямована на формування у студентів сучасного економічного мислення, системи спеціальних знань та практичних навичок у сфері організації власного бізнесу, проблем організації та функціонування бізнесу; обґрунтування бізнес-ідей, складання бізнесплану, розуміння державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та визначення можливостей підприємницької діяльності. Вивчення дисципліни дає можливість студентам набутися важливих навичок ведення власної справи, починаючи з її створення й завершуючи ліквідацією. Виховає вміння підготувати глибоко розроблений та добре обґрунтований бізнес-план, навчить оцінити ефективність та реальність проєкту, обґрунтувати доцільність участі в реалізації проєкту зацікавлених банків, інвесторів та підприємств, забезпечити потенційних інвесторів необхідною для прийняття рішення інформацією про способи фінансування.

2. **Мета:** Метою вивчення дисципліни є формування у майбутніх фахівців системи спеціальних знань та навичок у бізнес-плануванні, формування професійних компетенцій, необхідних для здійснення даного виду діяльності.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є засоби і методи бізнес-планування підприємства, механізм складання бізнес-планів на підприємствах різних галузей народного господарства та форм власності.

**Завдання:** Основні завдання: вивчення теоретичних основ бізнес-планування підприємницької діяльності, його методології та організації, дослідження взаємозв'язку між стратегією підприємницької діяльності та бізнес-планами, ознайомлення із видами бізнес-планів, їх структурою, логікою розробки та оформлення, опанування методів і процесів бізнес-планування, вивчення змісту окремих розділів бізнесплану та методики розрахунку планових показників, освоєння навичок бізнес-планування з врахуванням специфіки бізнесової діяльності, розвиток умінь з презентації бізнес-плану.

3. **Пререквізити.** З метою підвищення ефективності засвоєння курсу здобувач вищої освіти має вивчити наступні дисципліни: «Менеджмент», «Операційний менеджмент», «Менеджмент готельно-ресторанних послуг» та інші.

### **4. Результати навчання.**

**Компетентність, що забезпечує.** Вивчення курсу забезпечує формування у фахівців компетентності щодо базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів управління персоналом, а також формування здатностей:

#### *Загальні компетентності*

10. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.

11. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

#### *Спеціальні компетентності*

3. Здатність визначати перспективи розвитку організації.

8. Здатність планувати діяльність організації та управляти часом.

11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.

18. Здатність використовувати теоретичні знання та практичні навички для стратегічного планування діяльності суб'єктів туристичної індустрії на різних адміністративно-територіальних рівнях.

**Програмні результати.** Формування результатів навчання ґрунтується на визначених освітньо-професійною програмою компетентностях, при врахуванні їх сформованості залежно від освоєних раніше чи суміжно подібних дисциплінах та виконанні завдань з професійної діяльності згідно кваліфікації.

6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

7. Виявляти навички організаційного проектування.

11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

18. Знати основні закони, закономірності та принципи раціонального використання туристичних ресурсів, проводити оцінку рекреаційного та туристичного потенціалу території, вміти розробляти і обґрунтувати механізми їх залучення для організації туристичної діяльності з врахуванням вимог збалансованого розвитку.

У результаті вивчення навчальної дисципліни, студент повинен набути такі результати навчання:

знати: – сутність бізнес-плану та їх основні різновиди; – типову структуру бізнес-плану; – вимоги до оформлення та стилю написання бізнес-плану; – основні показники оцінки ефективності бізнес-плану; – методи оцінювання ризиків при бізнес-плануванні.- порядок та вимоги до презентації бізнес-плану.

**вміти:** – складати як бізнес-план в цілому, так і план маркетингової, виробничої, організаційної та фінансової діяльності як структурні елементи бізнес-плану; – моделювати грошові потоки від реалізації бізнес-плану; – оцінювати ефективність та ризики бізнес-плану на основі прогнозних грошових потоків; – застосовувати сучасні програмні засоби для автоматизації фінансово-економічних розрахунків при бізнес-плануванні, презентувати розроблений бізнес-план

## 5. Опис навчальної дисципліни

### 5.1. Загальна інформація

| Форма навчання | Рік підготовки | Семестр | Кількість |       | Кількість годин |           |             |             |                   |                        | Вид підсумкового контролю |
|----------------|----------------|---------|-----------|-------|-----------------|-----------|-------------|-------------|-------------------|------------------------|---------------------------|
|                |                |         | кредитів  | годин | лекції          | практичні | семінарські | лабораторні | самостійна робота | індивідуальні завдання |                           |
| Денна          | 2              | 4       | 5         | 150   | 30              | 30        |             |             | 90                |                        | залік                     |

### 5.2. Дидактична карта навчальної дисципліни

| Назви змістових модулів і тем                                                                        | Кількість годин |              |   |     |     |      |              |              |    |     |     |      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------|---|-----|-----|------|--------------|--------------|----|-----|-----|------|
|                                                                                                      | денна форма     |              |   |     |     |      | заочна форма |              |    |     |     |      |
|                                                                                                      | усього          | у тому числі |   |     |     |      | усього       | у тому числі |    |     |     |      |
|                                                                                                      |                 | л            | п | лаб | інд | с.р. |              | л            | п  | лаб | інд | с.р. |
| 1                                                                                                    | 2               | 3            | 4 | 5   | 6   | 7    | 8            | 9            | 10 | 11  | 12  | 13   |
| <b>Змістовий модуль 1 Основи бізнес-планування</b>                                                   |                 |              |   |     |     |      |              |              |    |     |     |      |
| Тема 1. Сутність бізнес планування та особливості його здійснення на підприємстві туристичної галузі | 12              | 4            | 4 | -   | -   | 10   |              |              |    |     |     |      |
| Тема 2 Підготовча стадія розробки бізнес плану                                                       | 9               | 4            | 4 | -   | -   | 15   |              |              |    |     |     |      |

|                                                                                  |     |    |    |   |   |    |  |  |  |  |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|----|----|---|---|----|--|--|--|--|--|--|
| Тема 3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес плану туристичної галузі | 9   | 3  | 4  | - | - | 15 |  |  |  |  |  |  |
| Тема 4. Галузь, підприємство та його послуги                                     | 14  | 4  | 3  | - | - | 10 |  |  |  |  |  |  |
| Разом за змістовим модулем 1                                                     | 34  | 15 | 15 | - | - | 40 |  |  |  |  |  |  |
| <b>Змістовий модуль 2. Стадії бізнес- плану підприємства туристичної галузі</b>  |     |    |    |   |   |    |  |  |  |  |  |  |
| Тема 1.Маркетинг-план підприємства туристичної галузі                            | 12  | 3  | 3  | - | - | 10 |  |  |  |  |  |  |
| Тема 2. Виробничий план                                                          | 10  | 4  | 4  | - | - | 15 |  |  |  |  |  |  |
| Тема 3 Організаційний план                                                       | 24  | 4  | 4  | - | - | 10 |  |  |  |  |  |  |
| Тема 4. Фінансовий план та оцінка ризиків                                        | 15  | 4  | 4  | - | - | 15 |  |  |  |  |  |  |
| Разом за змістовим модулем 2                                                     | 46  | 15 | 15 | - | - | 50 |  |  |  |  |  |  |
| Усього годин                                                                     | 150 | 30 | 30 | - | - | 90 |  |  |  |  |  |  |

### 5.3. Теми практичних занять

| №                          |           | Назва теми                                                                                                                                                                                     | Кількість годин | Кількість балів |
|----------------------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>Змістовний модуль 1</b> |           |                                                                                                                                                                                                |                 |                 |
| 1.                         | Назва     | Тема 1 Загальні положення <b>бізнес-планування</b>                                                                                                                                             | 5години         | 5 балів         |
|                            | Завдання  | формування перспективної бізнес-ідеї, яка являє собою ідею виробництва нової продукції, товару, роботи, послуги, впровадження нового технічного, організаційного або економічного рішення тощо |                 |                 |
|                            | Результат |                                                                                                                                                                                                |                 |                 |
| 2.                         | Назва     | Тема 2. <b>Вимоги до змісту основних розділів бізнес-плану</b>                                                                                                                                 | 5години         | 5 балів         |
|                            | Завдання  | Ознайомитись із етапами бізнес плану та вимогами щодо його оформлення                                                                                                                          |                 |                 |
|                            | Результат |                                                                                                                                                                                                |                 |                 |
| 3.                         | Назва     | Тема 3. <b>Опис продукту підприємства та ситуації на ринку</b>                                                                                                                                 | 5години         | 5 балів         |

|                             |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |           |           |
|-----------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|
|                             | Завдання  | необхідно дати чітке визначення та опис предмету комерційної ідеї, тобто тих видів продукції (послуг), які будуть вами запропоновані, описати основні характеристики продукції; при цьому зробити акцент на перевагах, які вона дасть потенційним покупцям, вказати на деякі аспекти технології, необхідної для виробництва продукції (послуг). Аналіз конкурентів |           |           |
|                             | Результат |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |           |           |
| <b>Змістовний модуль 2.</b> |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |           |           |
| 4.                          | Назва     | Тема 4. <b>План маркетингу</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |           |           |
|                             | Завдання  | визначення орієнтирів (основних спрямувань) маркетингової діяльності та формулювання конкретних цілей з їх кількісним визначенням.                                                                                                                                                                                                                                 | 3 години  | 5 балів   |
|                             | Результат |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |           |           |
| 5.                          | Назва     | Тема 5 <b>Виробничий план</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |           |           |
|                             | Завдання  | довести вашим потенційним партнерам, що ви зможете реально робити потрібну кількість товарів у потрібний термін і з необхідною якістю.                                                                                                                                                                                                                             | 3 години  | 3 бала    |
|                             | Результат |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |           |           |
| 6.                          | Назва     | Тема 6. <b>Організаційний план</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |           |           |
|                             | Завдання  | Студенти повинні привести організаційну схему підприємства, з якої повинно бути чітко видно: хто і чим буде займатися, як усі служби будуть один з одним взаємодіяти і як їхня діяльність намічається координувати і контролювати.                                                                                                                                 | 5 години  | 3 бала    |
|                             | Результат | .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |           |           |
| 7.                          | Назва     | Тема 7. <b>Фінансовий план та оцінка ризиків</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 4 години  | 4 бала    |
|                             | Завдання  | необхідно підготувати інформацію про: прогноз обсягів реалізації; баланс грошових витрат і доходів; таблицю доходів і витрат тощо. Також, проаналізувати всі типи ризиків, з якими вони можуть зіткнутися, джерела цих ризиків і момент їхнього виникнення.                                                                                                        |           |           |
| <b>Всього</b>               |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>30</b> | <b>30</b> |

#### 5.4. Зміст завдань для самостійної роботи

Самостійна робота студента (далі – СРС) як невід’ємна складова освітнього процесу у вищому навчальному закладі є однією з форм оволодіння навчальним матеріалом поза межами аудиторної роботи, в час, вільний від обов’язкових навчальних занять.

*Змістовний модуль 1.*

Тема 1. Бізнес-план і його роль у розвитку підприємств 2 бали/15 годин

Тема 2. Структура бізнес-плану 2 бали/ 15 годин

Тема 3. Характеристика конкурентного середовища та конкурентні переваги 1 бали/ 10 годин

## Змістовний модуль.2

Тема 4. Характеристика етапів бізнес плану 2 бали/ 15 годин

Тема 5. Аналіз потенційних ризиків та шляхи їх уникнення 2 бали/ 25 годин

Тема 6. **Технологія розробки різних видів бізнес плану** 1 бали/ 25 годин

Всього 10 балів/ 105 годин

\* ІНДЗ – для змістового модуля, або в цілому для навчальної дисципліни за рішенням кафедри (викладача) – не передбачено.

### 6. Методи навчання:

Під час викладання освітньої компоненти «Планування туристичної діяльності підприємств» використовуються такі методи навчання:

- словесні методи: бесіда, пояснення, робота з електронними ресурсами;
- наочні методи: демонстрація відео, презентації, періодичні видання, книги;
- електронне та інтерактивне онлайн-навчання (курси, семінари, круглі столи, воркшопи)
- методи стимулювання пізнавального інтересу: дискусії, навчальні ігри, тренінги, кейси, кросворди, доповіді.

### 7. Система контролю та оцінювання

#### Види та форми контролю

*Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали. Також, підсумкова оцінка може бути оскаржена здобувачем освіти, процедура регламентується Положенням про апеляцію на результати підсумкового семестрового контролю знань*  
<https://drive.google.com/file/d/16FPnHMJXd2al362HyDwmvoZ5uEih42ks/view>).

Формою поточного контролю являється усний контроль, а саме: індивідуальне опитування; письмовий контроль: тестування, розв'язування задач, вирішення кейсів, ситуативних завдань, захист ІНДЗ.

Контроль виконаних за бажанням студентів ІНДЗ, як додаткових (необов'язкових для виконання всіма студентами) завдань, здійснюється шляхом оцінювання у процесі усного індивідуального захисту у формі бесіди при поданні викладачу всіх необхідних матеріалів (презентацій, тез виступів, рефератів тощо).

Формою підсумкового контролю є залік, який враховує результати поточного контролю, наявні результати виконання ІНДЗ та результати власне самого екзамену.

#### Засоби оцінювання

Засоби оцінювання та демонстрування результатів навчання з дисципліни компоненти «Основи бізнес планування у менеджменті»

- модульна контрольна робота;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах (при наявності);

### 8. Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни

Головним критерієм успішного освоєння дисципліни «Планування туристичної діяльності підприємств» є досягнення студентом мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом освоєння навчальної дисципліни

Для оцінювання результатів освоєння дисципліни студентом використовується нижче зазначена числова (рейтингова) шкала.

### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

| Оцінка за національною шкалою | Оцінка за шкалою ECTS |                                                     |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------|
|                               | Оцінка (бали)         | Пояснення за розширеною шкалою                      |
| Зараховано                    | A (90-100)            | відмінно                                            |
| Зараховано                    | B (80-89)             | дуже добре                                          |
|                               | C (70-79)             | добре                                               |
| Зараховано                    | D (60-69)             | задовільно                                          |
|                               | E (50-59)             | достатньо                                           |
| Не зараховано                 | FX (35-49)            | (незадовільно)<br>з можливістю повторного складання |
|                               | F (1-34)              | (незадовільно)<br>з обов'язковим повторним курсом   |

Поточний контроль здійснюється під час семінарських занять і має на меті перевірку знань здобувачів вищої освіти з окремих тем шляхом виконання конкретної роботи. Оцінки виставляються у балах, що зазначаються перед оголошенням теми семінару та у робочій навчальній програмі і силабусі.

Оцінки (бали) за самостійну роботу виставляються за її письмове виконання в день написання модульного контролю, або за індивідуально виконане письмове завдання.

Модульна контрольна робота, завданням якої є перевірка розуміння та засвоєння певного матеріалу, здатності осмислити зміст даної частини дисципліни, уміння письмово подати певний матеріал. Модульна контрольна робота передбачає тестування (Модульна контрольна №1 - 10 балів, модульна контрольна №2 - 10 балів (максимально).

Модульний контроль (сума балів за окремий змістовий модуль) виставляється на підставі оцінювання результатів знань студентів після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля як сума оцінок отриманих на семінарах, за самостійні роботи та модульну контрольну роботу. Загалом за результатами першого модуля здобувач освіти може отримати 30 балів (15 балів – участь у практичних заняттях, 10 балів – контрольна робота, 5 балів – самостійна робота), за результатами другого - 30 балів (15 балів – участь у практичних заняттях, 10 балів – модульна контрольна робота, 5 балів – самостійна робота).

Загальна кількість балів набрана здобувачем вищої освіти в змістовному модулі виставляється в журналі обліку відвідування та успішності академічної групи і відомості, що здається у деканат.

Семестровий (підсумковий) контроль проводиться у формі іспиту з врахуванням балів (оцінок) отриманих за два модулі. Іспит проводиться в усній формі і передбачає відповіді на два теоретичні питання (1 питання – 10 балів; 2-е питання – 10 балів), ситуаційне завдання (20 балів) Загальна сума балів, яку може отримати студент – 40 балів.

#### Розподіл балів, які отримують студенти

|                     |    |    |    |    |    |                                            |                      |    |     |     |    |     |    |           |      |
|---------------------|----|----|----|----|----|--------------------------------------------|----------------------|----|-----|-----|----|-----|----|-----------|------|
|                     |    |    |    |    |    | Поточне тестування та<br>самостійна робота |                      |    |     |     |    |     |    | Ісп<br>ит | Сума |
| Змістовий модуль №1 |    |    |    |    |    |                                            | Змістовий модуль № 2 |    |     |     |    |     |    |           |      |
| T1                  | T2 | T3 | T4 | T5 | CP | MK1                                        | T8                   | T9 | T10 | T11 | CP | MK1 |    |           |      |
| 3                   | 3  | 3  | 3  | 3  | 5  | 10                                         | 3                    | 3  | 3   | 5   | 5  | 10  | 40 | 100       |      |

T1, T2 ... T7 – теми змістових модулів.

#### 9. Політика курсу

Впродовж семестру для перевірки знань студента та контролю за самостійною роботою студента застосовують письмові (задачі) роботи, письмові роботи (тести), обговорення тем самостійного опрацювання на практичних заняттях. Під час практичних занять здобувач вищої освіти повинен знати сутність понять, термінів, вирішувати задачі.

- **Політика щодо академічної доброчесності:** Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.

- Питання плагіату та академічної доброчесності регламентуються ЗУ «Про вищу освіту» та локально-правовими актами ЗВО: Правила академічної доброчесності у Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича [https://drive.google.com/file/d/1EzBsehqERCEzxJwWe-rz6\\_eTUFUBGv4o/view](https://drive.google.com/file/d/1EzBsehqERCEzxJwWe-rz6_eTUFUBGv4o/view).

- Положення про виявлення та запобігання плагіату у Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича [https://drive.google.com/file/d/16eJk4gKG5oJlI2ot4UeSq2\\_BSgadrPI\\_/view](https://drive.google.com/file/d/16eJk4gKG5oJlI2ot4UeSq2_BSgadrPI_/view)

- та Етичний кодекс Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича [https://drive.google.com/file/d/1CB4AIMVXSAYkF\\_Cepl-k98GPc9E8KznQ/view](https://drive.google.com/file/d/1CB4AIMVXSAYkF_Cepl-k98GPc9E8KznQ/view)

- **Політика щодо визнання результатів здобутих шляхом неформальної освіти:** Відповідно до «Положення про взаємодію формальної та неформальної освіти, визнання результатів навчання (здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти, в системі формальної освіти) у Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича (протокол No10 від 28 жовтня 2019 року)» (<https://drive.google.com/file/d/1o0CFtXHLrgqS-T43aFun6blUvZO7Z0z1/view>) допускається зарахування практичних занять, навчальних елементів та отримання додаткових балів при наявності сертифіката (свідоцтва, тощо) отриманого здобувачем у неформальній освіті (курси, тренінги) з вивчення тем охоплених змістовим наповнення курсу.

Таким чином, за умови проходження навчальних тренінгів, в рамках неформальної освіти, на платформі: Prometheus (<https://prometheus.org.ua/>), Coursera, Ed-era (<https://www.ed-era.com/>) та інших фахових платформах виконання всіх завдань та отримання сертифікату, студент може отримати додатково бали до підсумкової оцінки по освітній компоненті компоненти «Планування туристичної діяльності підприємств»

## 10. Зустріч зі стейхолдерами та ментарами

Впродовж вивчення курсу під час проведення лекційних та практичних занять а також в позааудиторний час відбуватимуться зустрічі зі стейхолдерами та менторами. Цінним є можливість проведення тренінгів та вивчення практичного досвіду викладачі в закладах вищої освіти України.

## 11. Неформальна освіта

Неформальна освіта за темами курсу. Форми неформальної освіти: очна (тренінги, майстер-класи, семінари, майстерні тощо), дистанційна (дистанційні курси, семінари, конференції, вебінари).

Де здобути: неурядові установи, приватні особи, платформи дистанційного навчання, онлайн платформи (На Урок, Prometheus, EdEra тощо).

Оцінювання 0,5 бала за 1 год. навчання.

## 7. Рекомендована література -основна

1. Барроу Колін, Барроу Пол, Браун Роберт. Бізнес- план: Практ. посіб. Пер. з англ. – 3- е вид. Київ, 2014. 285 с.

2. Єремія Г.І. та інші Організація власного бізнесу: навч. посіб.: за ред. к.е.н., доц. Є.В. Ткача. Чернівці : Чернівецьк. нац. ун-т. ім. Ю.Федьковича. 2023. 264 с.



- 3.Козловський В.О. Бізнес-планування: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. Вінниця: Універсум-Вінниця, 2016. 241 с.
- 5.Кривонос А.О. Бізнес-планування на підприємстві: Навч. посіб. Міжрегіональна академія управління персоналом. Київ. МАУП, 2016. 160 с.
- 6.Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми: Навч. посіб. Київ. 2017. 423 с
- 7.Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиданенко Г. О., Шапринська Л. М. Б Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч.- метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ, 2001. 160 с.
- 8.Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиданенко Г. О., Шапринська Л. М. Б 59 Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч.- метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2001. 160 с.

#### **Додаткова:**

- 1.Акулов М. Г. Робоча книга з бізнес-планування: (методичні рекомендації з написання і розробки бізнес-плану). Умань: ТОВ "Аналітик", 2017. 56 с.
- 2.Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. К.: Знання, 2015. 351 с.
- 3.Барнич Ю.О. Бізнес-план виробничої підприємницької діяльності: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів. К.: ВАТ "УкрНДІСВД", 2018. 120 с.
- 4.Бізнес-планування: навчально-методичний комплекс для студентів економічних спеціальностей. М.В. Голованенко, О.В. Богуславський. К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2016. 39 с.